

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10035215

12月 31, 2024

China

### 摘要

一线销售经理 (FLM) 通过领导多元化的商业团队并与主要利益相关者互动来推动量身定制的客户体验并提供价值, 从而推动销售业绩。他们招募、培养、留住和指导个人, 以成功实现战略和商业区域目标。他们灌输了一种高绩效和问责制的文化, 激励和激励团队以合规和合乎道德的方式执行以客户为中心的品牌战略和战术 FLM 领导、执行和跟进其所在地区的品牌战略和战术, 分享现场见解, 以推动客户、参与度和绩效。

### About the Role

#### 主要职责：

- 保证每月拜访规定数量的目标客户和组织产品学术推广会, 配合公司大型学术活动
- 建立完善的客户管理体系, 提高客户服务质量
- 及时、准确执行报告系统, 及时汇报工作的进展, 及时反馈市场信息
- 配合地区经理的协同拜访

- 完成地区经理或者大区经理指派的工作任务
- 积极参与和推进合规项目,以身作则,传递合规文化。遵守所覆盖或拜访的医疗机构颁布的与医药代表或医药企业相关人员有关的规章制度

高级医药代表,产品专员及资深产品专员在上述职责的基础上要完成如下任务)

- 协助地区经理给新入职的新代表熟悉客户、市场、公司报告系统及相关政策等进行帮助和辅导

对多元化和包容性/平等就业机会的承诺:

诺华致力于为我们所服务的患者和社区建立一个优秀、包容的工作环境和多元化的团队。

基本要求:

- 生物科学、医药卫生、化学化工相关专业,或培养方向与医药相关的其他专业如管理学或市场营销(医药相关)大专或以上学历非以上专业的专科及以上学历,必须具有两年以上医药领域工作经验)
- 相关岗位工作经验
- 高级医药代表/产品专员/资深产品专员要能通过公司的相关资质认证,能力和绩效符合公司对于岗位的要求,合规意识强
- 基本的口头英语表达能力

为什么选择诺华:

帮助患者及家属不仅需要创新科学,还需要一支包括你我他在内的充满智慧与激情的团队,大家相互协作、支持与激励,共同实现突破,改变患者的生活。一起共创更好的未来,你准备好了吗?

薪酬与福利:您可以前往诺华官网了解我们帮助您实现个人与职业发展的举措。

无障碍及便利设施:

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障,在招聘过程的任何环节需要合理便利设施,或者为了履行职位的基本职能,请将您的相关需求告知我们的招聘经理。

加入我们的诺华网络:

这不是您心仪的职位?欢迎加入诺华人才社区,与我们保持联系,及时了解合适的职业机会。您也可以关注诺华招聘社交媒体账号。

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

China

站点

Nanjing (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

正式销售)

Shift Work  
No

[Apply to Job](#)

## 无障碍及便利设施

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障在招聘过程的任何环节需要合理便利设施或者为了履行职位的基本职能请发送电子邮件至 [diversityandincl.china@novartis.com](mailto:diversityandincl.china@novartis.com) 告知您的需求和联系方式,并在邮件中附上您的职位申请编号。



Job ID  
REQ-10035215

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10035215-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10035215>
5. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
6. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10035215>